Neurociência da persuasão

Resumo:

A persuasão é um dos principais fatores que explica sentimentos e ações humanas. Quanto mais se estuda, melhor é a compreensão disto. Neste artigo será abordado falácias e funcionamentos do cérebro, principalmente que tendem ao ser humano ser persuadido, e acreditar na fala, mesmo que mentirosa ou verídica.

Palavras Chave: Falácias argumentativas; Neurociência; Cognição social; Heurísticas

A neurociência vem estudando o funcionamento do cérebro, e uma pauta muito discutida é a motivação e processamento do cérebro.

Paralelamente, a persuasão atua de forma direta ao processamento e a motivação cerebral. A persuasão é usada de diversas formas, tanto em situações crônicas, quanto debates políticos tanto quanto publicidade, de olhar neurocientífico a persuasão não é só o ato de transmitir informações para que o que o destinatário acredite, mas sim a habilidade de engajar sistemas cerebrais, para dificultar a visão da lógica total, assim, tendo só crenças prévias.

Ao mesmo tempo a observação da persuasão, leva-se às falácias argumentativas, erros de raciocínios e estratégias inverídicas que parecem verdadeiras, mas violam normas lógicas. Do ponto de vista neurológico as falácias aproveitam de heurísticas, que são atalhos de raciocínio rápido do cérebro.

Este artigo tem como objetivo, mostrar como o cérebro reage às falácias e outros tipos de persuasão, e propondo que a persuasão depende da ativação de certas redes neurais e vulnerabilidade lógica do indivíduo.

Mecanismos cerebrais da persuasão

A neurociência acredita que há vários mecanismos para a persuasão e um deles é o sistema dopaminérgico, e após o mesmo ser engajado, o mPFC e o sulco temporal posterior irão receber a dopamina, e então provavelmente aceitar o que foi proposto.

Em contrapartida, mensagens que desafiam crenças prévias, criam um conflito, e acabam engajando o córtex pré-frontal dorsolateral (dlPFC) para uma reavaliação crítica. Mensagens que diminuem o conflito, tendem a serem mais persuasivas.

Falácias como atalhos cognitivos

Falácias são como anteriormente dito, argumentos que parecem válidos, mas logicamente defeituosos. Exemplos delas são:

- Ad hominem: Atacar a pessoa, em vez do argumento dito.
- Ad passiones: Usar emoções intensas para substituir evidências que levam a verdade.
- Falsa causa: Assumir uma causalidade, onde apenas há correlação.
- Espantalho: Enfraquecer e distorcer um argumento, até ele se tornar uma versão mais fácil de destrinchar e refutar.

Do ponto de vista cognitivo, as falácias reduzem a carga cognitiva para processar um argumento. Em vez de engajar o dlPFC, o cérebro recorre a heurísticas rápidas.

Conclusão

No fim, percebemos que a persuasão é uma tática que influência vários mecanismos do nosso cérebro, e entender isto faz com que nós entendamos sobre nós próprios, e assim não cair em táticas de persuasão ou qualquer tipo de falácia.